# Spedytor morski od drzwi do drzwi do USA z Chin, ekspresowa dostawa spedytora Amazon FBA

## Przynajmniej zaoferuj 3 rozwiązania logistyczne

## ratować koszt co najmniej 5% dla klienta

——Sunny Worldwide Logistics (SZ) Ltd——

| | |
|---|---|
| Spedycja morska<br>(Z Chin na cały świat) | [1] Ponad 20 lat doświadczenia w spedycji |
| | [2] 3000 partnerów sojuszu na całym świecie |
| | [3] 100 profesjonalna kadra logistyczna |
| | [4] Nie ma wypadku, chyba że wydarzy się klęska żywiołowa |
| | [5] Bardziej dbający o ładunek niż właściciel |

Nasza doskonała usługa frachtu morskiego pomaga klientom w zakupach z Chin na cały świat, gwarantując szybką, bezpieczną i wydajną dostawę.

## DWA Usługa wysyłki morskiej

——

| | |
|---|---|
| **[1] FCL (pełny ładunek kontenera)** | Kontener 20 stóp, 40 stóp, 40HQ, 45HQ |
| **[2] LCL (mniej niż kontener)** | Ładunek masowy, ładunek luzem |

Przed zapytaniem prosimy o potwierdzenie wybranego sposobu.

# Czas wysyłki słonecznej logistyki na całym świecie

| | USA | EUR | Japonia | Kanada | Australia | Inne państwo |
|---|---|---|---|---|---|---|
| Fracht lotniczy | Linia lotnicza: EK AA PO CA HU NH EY OZ BY.ect, lotnisko na lotnisko lub lotnisko plus dostawa | | | | | |
| Amazon FBA (DDP) | 5-6 dni | 6-7 dni | 4-5 dni | 6-7 dni | 5-6 dni | nic |
| Wyrazić | 2-3 dni | 2-3 dni | 2-3 dni | 3-4 dni | 2-3 dni | 4-5 dni |
| Fracht morski (DDP) | 18-22 dni | 20-25 dni | 18-25 dni | 18-25 dni | Port do portu lub wysyłka i dostawa | |
| Kolej żelazna | nic | 15-25 dni | nic | nic | nic | Proszę o zapytanie |

Ciepłe wskazówki: powyższy czas wysyłki ma charakter wyłącznie informacyjny.

# Wyświetlanie ładunku ze zdjęciami

# MY i historia klienta

——Za nasz głos——

Życie nigdy nie dorównuje ludziom, którzy ciężko pracują, nigdy nie wiesz, jakie niespodzianki przygotuje dla ciebie z przodu. Minęło prawie 5 lat, odkąd poznałem Carmine. 5 maja 2014 roku zwykły dzień nie może być zwyczajny, ale nikt nie może o tym myśleć. Ile kosztuje kariera biznesowa tego klienta, zaufanie do mnie i moje przyszłe życie.

Tego popołudnia otrzymałem e-mail z zapytaniem od klienta i zapytałem o partię *wysyłka szminek z Xiamen do Stanów Zjednoczonych*. Zawsze jak zwykle cytowałem klienta, ale kosmetyki to nie jest zwykły towar i takie produkty wysyła się drogą lotniczą. trzeba podać *MSDS*, wymagana jest identyfikacja transportu lotniczego. Ponadto fabryki eksportujące muszą przedstawić deklarację informacyjną, a produkty kosmetyczne z kontynentu muszą podlegać kontroli towaru.

Cytując, świadomie przypomniałem klientowi o tej informacji, ale klient jej nie zrozumiał. Poprosiłem klienta o podanie mi najpierw danych kontaktowych dostawcy. Zrozumiałem to jasno i przekazałem mu informację zwrotną. Przekazał mi informacje o fabryce. Jednak informacji po stronie fabryki w ogóle nie można było podać. Od razu podałem inne rozwiązanie *przewieźć towar do Shenzhen i wylecieć z Hongkongu*. Pierwsze zgłoszenie klienta zostało załatwione bardzo sprawnie, wszystko przebiegło sprawnie, a klient był bardzo zadowolony z mojego profesjonalizmu i terminowości.

Jednakże fabryka wysyłała próbki i zamówienia klientów na duże towary. Po otrzymaniu towaru towar nie był w odpowiedniej wersji. Jakość dużych towarów i próbek była daleka od tej samej. Obawiam się, że na początku firmy handlowe działały tandetnie, aby zarobić pieniądze. Nie jest to niczym niezwykłym.

W rezultacie produkt klienta został sprzedany i otrzymano dużą liczbę reklamacji od klientów, a nawet firma po stronie klienta była niezrównoważona. Pomogłem więc klientowi, zawsze komunikowałem się z fabryką, asystowałem, miałem nadzieję pomóc klientowi uzyskać rozwiązanie z fabryki lub odzyskać część strat, firma może to zrozumieć, ale koncepcja szefowej jest inna, ona nie ma decyzji i w końcu to biznes jest pośrodku i czuję, że szef, który nie jest w tym szczery, nie ma przyszłości i przez ten spór odszedł z firmy.

Chociaż ta sprawa nie zakończyła się takimi rezultatami, jakich oczekiwaliśmy z Carmine, ale ponieważ robiłem, co w mojej mocy, aby mu pomóc i asystować, klient jest mi bardzo wdzięczny, z drugiej strony zaufanie i sympatia, jaką darzył mnie znacznie zwiększona. Następnie klient zaczyna szukać nowego dostawcy, znajduje nowego dostawcę, zarejestrowany adres, skalę i kapitał zakładowy dostawcy, pomogę mu w przeglądzie, mam też wiele rozmów i odpowiednią firmę, wideo, aby zrozumieć rozmiar fabryki, wielkości przedsiębiorstwa i ostatecznie wybrać fabrykę o szczególnie dobrych kwalifikacjach. Od tego czasu fabryka współpracuje z klientami i nigdy nie zmieniła dostawców.

.

***Ponieważ klient jest pośrednikiem, jego produkty sprzedawane są także innym klientom. Zapytałem go, dlaczego nas wybrał. Powiedział, że są następujące punkty, które budzą we mnie wzruszenie i podziw:***

1) Transport kosmetyków, wysyłka MSDS i transport lotniczy Aby zapewnić identyfikację transportu, odprawa celna miejsca docelowego w USA powinna być deklaracją FDA, a wymagań jest więcej, ale mam doświadczenie i jesteśmy bardzo profesjonalni.

2) Jako pośrednik każdy klient ma umowę ze swoim kupującym i ma termin dostawy. Po przekroczeniu terminu dostawy naliczona zostanie mu wysoka kara umowna. Ufa mi i ufa naszemu zawodowi.

3) Koszt transportu w przypadku jego zamówień nie jest szczególnie duży. Jego towary znajdują się nie tylko w Stanach Zjednoczonych, ale także w Wielkiej Brytanii, Francji, Polsce, Kanadzie i Australii. Ma pełnoetatowego chińskiego agenta, wszystkie plany wysyłki są mi przekazywane, dla każdego biletu dam informacje dotyczące przechowywania, startu, przybycia, wymagań dotyczących czasu dostawy, dla klienta, on dokuje, sprawdza postęp zamówienia bardzo wygodne Bardzo bezproblemowe, wtedy będzie mógł zaoszczędzić więcej energii na sprzedaży swoich produktów, dzięki czemu marka będzie miała większe zyski.

4) Każde zlecenie, jego termin, jesteśmy w stanie zaproponować mu najlepsze rozwiązanie. Szczególnie zapamiętał, że kiedyś miał dwa kontenery z towarami, a *Błyszczyk 40HQ i szminka 20GP* zostały wysłane do magazynu w Charlotte w USA. Zgodnie z normalnym czasem wysyłki, zwykle jest to 38 godzin po otwarciu statku. Wysyłka do magazynu zajmuje 40 dni. Co więcej, nadal opiera się to na porcie statku, statek jest otwarty, port jest bardzo punktualny, port wyjścia, port przeznaczenia nie ma żadnego limitu czasowego na kontrolę celną.

Termin realizacji zamówień klientów wynosi jednak tylko 25 dni. Jeśli oba kontenery są transportowane drogą powietrzną, koszt jest szczególnie wysoki. Jeśli normalna wysyłka nie jest dostępna, pomożemy klientom *statek z Ningbo do Los Angeles na 14 dni*, a następnie zorganizuj ciężarówkę bezpośrednio. W biurze US West Los Angeles obaj kierowcy na zmianę i specjalny samochód został wysłany do magazynu klienta w Charlotte na 6 dni. Klient był szczególnie wdzięczny za to rozwiązanie, które pozwoliło mu zaoszczędzić sporo pieniędzy i pomogło rozwiązać problem. Od tego czasu wszystkie zamówienia klientów są bezpośrednio wysyłane do fabryki, która kontaktuje się ze mną w celu ustalenia dostawy, a nawet koszty wysyłki nie są pytane z wyprzedzeniem. W przeszłości wystawiałem faktury bezpośrednio, po zakończeniu dostawy płatność zostanie dokonana na miejscu Koniec miesiąca.

**To także doświadczenie pracy z tym klientem, pozwoliło mi na głębsze przemyślenie kierunku mojego biznesu.**

1) Pomyśl o problemie z punktu widzenia klienta, zastanów się, czego chce klient i  dodaj do siebie więcej wartości dodanej, dzięki czemu możesz stać się niezastąpioną rolą po stronie klienta.

2) Mamy własnych agentów z pierwszej ręki w 50 stanach USA. Każda przesyłka z USA, inni mogą to zrobić, my możemy to zrobić lepiej i jest to najlepsze rozwiązanie logistyczne, musimy mieć zaufanie do naszych klientów.

3) Profesjonalizm, a nie tylko o nim mowa, trzeba wiedzieć, na czym klientowi zależy i nauczyć się pomagać klientowi w rozwiązywaniu jego obaw i obaw.

4) Możemy zapewnić co najmniej 3 klientom z USA, którzy z nami współpracują, aby nowi klienci mogli bezpośrednio kontaktować się z naszymi współpracującymi klientami z USA, aby dowiedzieć się o usługach naszej firmy i pozwolić klientom poczuć Twoją prawdziwą i potężną moc.

5) Ucz się od klientów, poznaj mądrość biznesową klientów, dziel się z innymi nowymi klientami, prowadź klientów, znajdź klientów, którzy podzielają Twoje zainteresowania i spraw, aby zamówienia były łatwe i bezproblemowe, zbyt nieostrożne, czasochłonne i pracochłonne. Klienci, nie róbcie tego.

6) Podziel się z Tobą prawdziwym życiem, pozwól klientowi dowiedzieć się więcej o Tobie i zwiększ lepkość klienta.

Carmine i ja jesteśmy partnerami biznesowymi, przyjaciółmi życiowymi, wspominając te pięć lat, powinniśmy być wspólnymi osiągnięciami. Dostał, czego chciał, a ja zrobiłem, co chciałem. Jestem mu wdzięczny nie za to, ile pieniędzy mi zarobił. Zamiast tego wiele się nauczyłem i dzięki temu poczułem się bardziej komfortowo w rozwijaniu naszego rynku amerykańskiego i amerykańskich klientów. W tym roku nasz wskaźnik obrotów na rynku amerykańskim osiągnął poziom 80,3. %, naszym celem jest to, że dopóki klient nas spotyka, nie chce już innych spedytorów.

# Dziękuję bardzo za przeczytanie naszej historii

# Wypróbuj naszą usługę transportu towarowego